

天天有新招

日日有进展



祝你成功系列

King of Market 88 Day's
Special Training

营销大王

白明亮 杨少奇 编著



本书说的去做，成功定会寻找你
特别的训练，造就一流的营销能手

黑龙江人民出版社

本书工作人员

策 划:马 玮

主 编:白明亮 杨少奇

编 委:周战峰 高 兴

杨少奇 白明亮

杨 敬 潘 瑾

王易洁 陈战锋

孙晓冰 马少辉

责任编辑:曾一丹

封面设计:杨群 李栋

祝你成功系列 营销大王 88 天特训

Yingxiao Dawang 88 Tian Texun

白明亮 杨少奇 编著

黑龙江人民出版社出版、发行

(哈尔滨市南岗区宣庆小区1号楼)

黑龙江人民出版社激光照排中心制版

绥化印刷厂印刷

开本 850×1168 毫米 1/32·印张 11 12/16

字数:235 000

1999 年 2 月第 1 版 1999 年 2 月第 1 次印刷

印数:1-8 000 册

ISBN 7-207-04229-9/G·816 定价:16.70 元

(本书如有印装质量问题,请与印刷厂调换)

目 录

第一篇 营销者自身建设金言

- 金言一 善于望梅止渴 (3)
- 金言二 财富选择大胆者 (7)
- 金言三 一切向前看 (10)
- 金言四 接受批评 (14)
- 金言五 借助嘲笑的力量 (18)
- 金言六 高瞻才能远瞩 (23)
- 金言七 热忱——致命的武器 (27)
- 金言八 利用打击的潜能 (32)
- 金言九 坚持每一步 (37)
- 金言十 培养成功欲望 (43)
- 金言十一 反败为胜 (46)
- 金言十二 不要轻言放弃 (51)
- 金言十三 自信——成功的天梯 (55)
- 金言十四 驾驭自己的情绪 (59)

第二篇 营销实战技巧

- 实战技巧一 广纳意见——巩固销路 (65)
- 实战技巧二 以退为进 (69)
- 实战技巧三 过硬的素质 (74)
- 实战技巧四 熟悉产品 (78)
- 实战技巧五 专攻人性的弱点 (83)
- 实战技巧六 搜集市场情报 (88)
- 实战技巧七 运用社交武器 (92)
- 实战技巧八 别让机会错过 (98)
- 实战技巧九 攻心为上 (102)
- 实战技巧十 争取时效 (109)
- 实战技巧十一 学会聆听 (105)
- 实战技巧十二 开发潜能 (113)

第三篇 营销人的旗帜——形象

- 第一印象是关键 (119)
- 电话里的形象 (124)
- 自我形象推销 (128)
- 对熟顾客也应保持分寸 (131)
- 语言的魅力 (135)
- 重金属——靓女营销 (139)
- 赞美他人 (142)
- 情感效应 (146)

- 塑造形象的基石——礼仪 (149)
- 形象是公关的红线 (153)
- 在不断变化中给你的产品形象定位 (156)
- 鸵鸟政策 (159)
- 走出陋习 (163)

第四篇 营销人实战策略

- 市场调查 (169)
- 市场预测 (172)
- 走向市场 (177)
- 促销冲锋号 (182)
- 现代营销中的公关 (186)
- 多开渠道 (190)
- 产品创新 (194)
- 证明自我 (198)
- 市场细分化 (202)
- 自毁产品的妙用 (206)
- 走出价格陷阱 (210)
- 反弹琵琶 (214)
- 投其所好 (218)
- 别出心裁的生意经 (222)
- 宣传大战 (226)

第五篇 营销人谈判术

- 避免争议的绝招 (231)

- 营销谈判中的第二方案 (235)
- 缺席的安排 (239)
- 兵不厌诈 (243)
- 期限的妙用 (247)
- 一顿饭的价格 (251)
- 以柔克刚 (255)
- “好,就这样吧” (259)
- 谋求一致 (263)
- 巧妙的开端 (267)
- 请将不如激将 (271)
- 成交良机的捕捉 (275)
- 敦促法 (279)
- 洽谈中的问答 (282)

第六篇 营销中的服务

- 热情服务 (289)
- 符合顾客的愿望 (293)
- 平等待客 (297)
- 服务比减价更实惠 (300)
- 服务是通向顾客之门 (303)
- 退货中的“回头客” (307)
- 创造良好服务环境 (311)
- 超越服务 (314)
- 系列化服务也是广告 (317)

- 用优质服务激发顾客的购买欲 (321)
- 在竞争中不断提高服务质量 (325)

第七篇：营销人的管理

- 炒“烂苹果”的鲑鱼 (331)
- 善用人才 (335)
- 老板要实现自身价值 (339)
- 集思广益 (343)
- 管理曲线 (347)
- 建立新的企业文化 (351)
- 错花一美元等于丢掉二美元 (355)
- 企业需要好领导 (358)
- 赚钱有道 (363)

第一篇
营销者自身
建设金言

**成功营销人迈向市场的第一步
是建设自身。**

**拥有完善的人格,才能拥有完
善的经营理念。**

特训第一日

世界只会向那些有目标、有远见的人让路。

——佐敦



金言一：善于望梅止渴

●理论基础

目标是成功者的一把宝剑。它可以杀妖降魔。

在人生的旅途中，我们常会遇到一些阻碍。只要有目标的人，他会不惜代价越过它。而没有目标的人，也许会回头，也许会在障碍物边等待。

而作为一个刚刚起步的人，一定要在任何计划未开始时，根据自己的精神、意志、能力订下一个可行的目标。

尤其是在盲目之中，目标可消除你的烦恼，引你走向成功。

成功者选择了目标，还不如说是目标选择了成功者，偏爱成功者。

目标讨厌那些盲目者，无固定目标的人只能在盲目中徘徊。

人生旅途，如茫茫大海，一旦失去目标，就会左右摆动，总会被困难所缠绕。

一旦有了目标,精神便会集中,士气便会提高,希望带来努力,努力带来忍耐,忍耐又带来毅力,如此这般,便可以走进成功的目标。

●成功点评:

大家可能听说过“望梅止渴”故事的典故了吧。

据说:

三国时代,发生了一件事。

当时的大军事家、政治家曹操,带领一支大军出征,一不小心,迷了路,走入属于沙漠的险地,士兵非常口渴,不满的情形已相当严重。

曹操这时也十分口渴,又看到士兵已出现不满情绪,十分着急。

一望无边的荒漠,何处有水源呢?

远水现在也很难解近渴,又何况远水在何方? 还有多少天才能发现? 如果再这样下去,士兵就会疲惫不堪。

终于,曹操想出了一个办法。

于是,曹操说,在不远的地方,有一个很大的梅园。

士兵听了,满怀希望,因为梅是可以生津止渴的,暂时的希望令他们把目前的口渴痛苦忘记了。

最后,终于找了水源。

这个典故已过了一千多年,但它留给我们的却是一个常为人知的道理。

不管我们干何事,我们都要树立一个可行的目标,来引导我们。

如果曹操没有望梅止渴之计,士兵是否会听他的呢? 他们是

否有精力找到水源？

在营销业务中也是一样。

对于一个刚刚起步的业务员，在他工作的前一天就应该为自己订下一个行动目标。有了这个行动目标，你以后就可按照这个目标前进，不会迷路。

不论是挫折还是打击之下，只要你时刻想着自己的目标，就会自动战胜困难，勇往直前，直到达到自己的目的。

如果有了目标，你也会强迫自己为了目标而优待顾客。

我们想一下，当初曹操如果不让自己的士兵去找梅林，他们也不是一样会迷失方向，失去信心吗？

他们为了目标，克服了沙漠所带给他们的艰辛与痛苦。其实，这又与营销有什么两样呢？

一些发财致富的人，不都是在刚起步时就为自己定下了一个远大的目标吗？

为什么我们不能有一个目标呢？

●特别训练

1. 确定目标要坚持以下基本原则。

① 目标是可行的。

② 目标不能空泛。

③ 制定目标要诚心诚意。

④ 目标要令人信服。

⑤ 不可因一时气愤，敷衍自己，造成一个如不行就放弃的借口，或为了用来吓吓别人以掩饰自己心中的自卑。

2. 如果你想知道自己所订的商业目标是可行的，可采用一些必要办法检验。

①用自己的计划去银行要求贷款,如果你的计划循序渐进又合理,现实的银行家是一定会予以支持。

②看朋友是否帮助你。

③先试验一段时间。

3. 订立一个目标,同时要订立一个监察的方法。

①做小结。

②做最后总结。

4. 当我们的目标将近达到,最好能把自己的目标略为推前。

5. 在到达目标的关键时刻,应该更加努力地鞭策自己,一鼓作气。

①自己给自己打气。

②时刻对自己说:“快要结束了,离成功已不远了,坚持、坚持、再坚持。”

③想着成功后的甜头。

6. 为自己订立一个到达目标后的奖励办法。

特训第二日

如果你想成为一名杰出人物，
除了永不停止进取，你别无选择的
余地。



金言二：财富选择胆大者

●理论基础

上苍对每一个人，都安排了一样的机会，绝对平等。无论你是谁许人物，来到这个世界上时，也都是赤裸裸的。不论你的家庭背景如何：生于贫困潦倒或是富贵权势的家庭，也要面对不少客观的或主观的困难。贫困的人，当然要努力，才可生活；富有的人，又有一种“得来全不费工夫”的寂寞空虚心理。贫困的人，有现实的生活困难；而富有者有现实的富贵。可未来呢？未来很难预测。古人道：“能知三日事，富贵万千年。”

上苍赐予我们平等的东西，莫过于时间。关键是具体怎样运用时间，创造出不平等的结果。

胆量的大小，在运用时间上有着明显不同的结果。胆大的人，明白自己因“幸福”而错过人生的锻炼，便很快地投入社会大学中，明白了“学无先后，达者为师。”怯懦的人，惟有退缩，以退代替了面

对,以放弃代替了争取,用避世的方法挨过一生便算了。

明白了人生平等这个道理之后,当你再遇上成功人士时,没有了畏缩的心理,社交关系便容易建立起来了。

作为一个推销员,态度应该不卑不亢。

机遇巧合的话,你会因此而遇上一位欣赏你的人。幸福之神永远照顾那些胆大者。

●心情点滴

“我从楼梯的最低一级尽力朝上看,看看能够看到多高。”

这句话是美国运输大王考尔比在初次进入社会时说的。

起初,考尔比是一个贫困潦倒的人,整日为了生计而干一些别人认为肮脏的活。他最初步入工作领域还源于克利夫兰。当初,他是从纽约一步一步走到克利夫兰的。后来,在湖滨南执安铁路公司总经理之下谋了一个书记的职位。但是野心勃勃的考尔比工作了一段时间后觉得他的这份工作枯燥无味,社交面狭窄,整天除了忠实地、像机器一样机械地干之外,根本没有什么发展,也没有什么前途而言。他对这份工作的印象糟透了。

于是他就辞去了这份工作,另在赫·约翰大使的手下谋得一个工作。赫·约翰就是后来的国务卿兼美国驻英大使。

不满、胆大才能进步。同时,要有眼光才能取得更大进步,但眼光必须依据客观情况时时改进,才有机会取得成功。

考尔比曾说:

“我最初走到克利夫兰来,原是想做一个普通水手的——这是一种儿童追求冒险和浪漫的思想。但结果我没有当水手,而每日每时与美国最完善的一个理想人物接触,这也是我的好运气。”

推销业务中,为什么不放开胆量,大胆地去闯呢?

我们的目的是致富,可你不敢,又何来的财富呢?我们不要认为取得了一点点成就,就已达到目标了,那你就错了。

如果你不满意自己的现状,那就说明你有追求上进的潜质,大胆地向前走,迈出你那矫健的步伐,你有多大胆,就能有多大收获。

●特别训练

- 1.相信上苍赋予我们的不是差距,而是平等。
- 2.采用适当的方法排除客观环境或经济因素在人内心中留下的障碍,消除个人的自卑感和心理恐惧。方法是:相信自己能够成功;要大胆地面对现实;大胆地去实现自己的梦想;消除恐惧心理;不可认为自己胆小;
- 3.根据自己的实际情况,逐步确立奋斗目标,放开胆量去奋斗。
- 4.大胆地步入社会,了解社会。
- 5.广泛地交朋友,但在具体事情中应坚持自己的立场。
- 6.锻炼自己的胆量。方法是:坚持在黑暗中走路;多听一些魔鬼的故事;敢于和歹徒斗争;要有健壮的身体;敢于一个人在荒野中;敢于一个人在黑暗中;到墓地中去转转。

特训第三日

进取心是一种极为难得的美
德,它能驱使你迈向成功。

❖ 金言三:一切向前看

● 理论基础

进取,就是驱使一个人在不被吩咐应该去做什么之前,就能主动地去做应该做的事。

只有永葆进取心的人,才会创造出人所料想不到的奇迹。

进取心要求我们应一切向前看,为更大的收获而努力。不进取就是自满、懒惰。自古以来,谁又听说过懒惰的人取得了成就呢?

迈向成功的步伐中,需要自己的进取心作为支点,需要扫平道路中的障碍——自满。

成功的最大敌人之一就是自满,自满使人意志消沉。

许多人因为一点小小的成功而自鸣得意,不愿再迈向前一步。

拥有一笔数量可观的现金或一两个不错的头衔并不是真正的成功。真正的成功是永远向前看的气魄——永无止境的志向。